

ENTRE PEQUES - PLAN DE NEGOCIO

DANIELA FORERO RINCÓN

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE
COMERCIO DE BOGOTÁ
BOGOTÁ D.C.
2017
ENTRE PEQUES - PLAN DE NEGOCIO

DANIELA FORERO RINCÓN

Artículo de reflexión - Módulo Pensamiento Estratégico
Camilo Martínez

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE
COMERCIO DE BOGOTÁ
BOGOTÁ D.C.
2017

Contenido

RESUMEN	4
ABSTRACT	4
INTRODUCCIÓN	5
PLAN DE NEGOCIOS	6
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	9
MATRIZ MIMÉ	11
PLAN DE ACCIÓN.....	16
CONCLUSIONES	17
BIBLIOGRAFÍA	18

RESUMEN

Para la mayoría de las familias los niños constituyen una parte muy importante en la vida, razón por la cual surgió la idea de negocio de Entre Peques, para fomentar la recreación y el aprendizaje como pilares importantes en el crecimiento de los mismos.

Gracias al conocimiento adquirido durante el módulo se facilitó realizar el estudio de viabilidad del proyecto y así determinar cuáles son las falencias y fortalezas del mismo dando inicio al plan de acción que permita una creación efectiva del emprendimiento.

ABSTRACT

For most families, children are a very important part of life, which is why Entre Peques' business idea was born to encourage recreation and learning as important pillars in their growth.

Thanks to the knowledge acquired during the module, it was facilitated to carry out the feasibility study of the project and thus determine what are the shortcomings and strengths of the same giving start to the action plan that allows an effective creation of the enterprise.

INTRODUCCIÓN

En este artículo se expondrá un plan de negocios con énfasis al módulo realizado de Pensamiento estratégico en el Diplomado de habilidades gerenciales con énfasis comercial y toda la información concerniente al proyecto, sus espacios, productos y servicios al igual que una matriz detallada sobre debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas que enmarcan el plan y de qué manera se realizará aplicando el pensamiento estratégico visto en el temario.

Entre Peques es una empresa dedicada a varios productos y servicios destinados al entretenimiento productivo de niños y niñas desde los 6 hasta los 13 años, ubicado en la ciudad de Bogotá y que prestará su servicio en el mismo y sus alrededores; espera brindar experiencias creativas y provechosas para los más pequeños buscando desarrollar sus habilidades a través de nuestras actividades grupales y paquetes de diversión.

Finalmente, y gracias al conocimiento adquirido en el módulo el objetivo principal es determinar si el proyecto es viable y de qué manera se puede lograr su ejecución.

PLAN DE NEGOCIOS

Entre Peques es un nuevo proyecto que promete crecimiento y durabilidad en el mercado de los servicios a domicilio. Su innovación en las propuestas de desarrollo y su implementación en los diferentes mercados hace a la empresa muy atractiva.

Los niños y en general las familias constituyen un mercado muy interesante de abarcar, pues servicios como éstos brindan espacios de esparcimiento y recreación, necesarios en un grupo de personas con características determinadas.

Entre Peques llegará a revolucionar la cocina en casa y la manera de hacer divertido cualquier momento especial para los integrantes más importantes de la familia, los niños y traerá facilidades para los adultos de darle espacios diferentes a sus hijos, nietos, sobrinos, primos, amigos o simplemente seres queridos.

Al contratar este servicio para los niños, tendrán la ventaja de adquirir todo un paquete de enseñanza, diversión, alimentación balanceada y todo a un mismo precio y a la puerta de su casa.

PRODUCTO Y/O SERVICIO

Entre Peques es una empresa ubicada en la ciudad de Bogotá que se dedica a brindar clases o talleres para la elaboración de postres y pasteles balanceados y nutritivos para niños a domicilio, cada clase consta de 3 horas aproximadamente, en el lugar de preferencia (el único requisito es que donde se preste el servicio debe contar con tomas de corriente y un horno), cada niño, los paquetes se pueden contratar guiadas por un profesional o el paquete con instrucciones e implementos necesarios para la realización de las actividades, cada niño podrá aprender en promedio a realizar 3

productos con decoraciones, rellenos y aderezos (todos diferentes), se entregarán con su respectivo empaque decorado por cada participante y con la información de la empresa, adicional un recetario hecho por ellos mismos de manera creativa y con elementos de reciclaje preferiblemente para que puedan repetir las recetas en casa y en compañía de los que más quieran.

Las actividades serán extracurriculares para potenciar habilidades o trabajar dificultades de aprendizaje en casos especiales y están diseñadas para desarrollarse en el marco de la creatividad en la duración de la clase o taller y a través de diferentes medios y estrategias.

Además de los servicios que se van a prestar con las clases o talleres tendremos un servicio adicional que constará de un equipo especializado y profesional para niños en condición de discapacidad (con discapacidad intelectual, discapacidad motora, sordos, entre otros) permitiendo así que cualquier niño pueda desarrollar y disfrutar de nuestros servicios sea cual sea su condición.

PRECIO

Las clases grupales de Entre Peques tienen un costo promedio de \$300.000 por un grupo mínimo de 5 niños y aumenta con el número de participantes depende también si tomarán el servicio guiado con profesionales o solo los materiales e instrumentos necesarios para la actividad. El valor en general incluye todos los implementos de cocina y materia prima para la receta, el material didáctico para las actividades guiadas y los útiles necesarios para decorar sus recetarios.

Manejaremos todos los medios de pago. Hablando del servicio se pedirá a los clientes que una vez decidan adquirirlo y se puedan ultimar los detalles, procedan a hacer la consignación o pago en nuestra oficina del 50% del valor total y el 50% restante una vez finalizadas las clases o talleres. Si los clientes adquieren solo los paquetes para la realización de los talleres sin profesionales que guíen la actividad el pago será contra entrega en el

domicilio que lo solicite y depende de las recetas que se elijan se hará el préstamo correspondiente de los utensilios con un valor de depósito que será devuelto al recoger los elementos.

PLAZA

La oficina principal de Entre Peques estará ubicada en la Calle 12 c # 71 b – 41 en la ciudad de Bogotá. Todos nuestros servicios se pueden contratar por redes sociales, mail y teléfono fijo y móvil. Cuando se contrata un servicio o se adquiere el paquete de productos, la móvil se acerca a la dirección que solicitó el servicio, con todos los implementos necesarios para que los pequeños aprendan y se diviertan.

PROMOCIÓN

Entre Peques por ser un servicio a domicilio se ofrece especialmente por internet, redes sociales, cupones de descuento, mail y por vía telefónica.

Se quiere contar con una aplicación disponible en las plataformas de Android y Apple que les permita a los clientes hacer sus pedidos y reservar sus talleres de manera rápida y fácil.

Como promoción de lanzamiento haremos descuentos por las redes sociales para grupos mayores de 6 niños, la móvil estará visitando varios barrios del norte y occidente de Bogotá entregando promoción y cupones de descuento.

También seremos patrocinadores de varios eventos enfocados a niños para masificar la publicidad ofreciendo no sólo tarjetas y flyers sino muestras gratis de nuestros postres y pastelería de la marca.

Las bolsas, empaques y papelería de la pastelería estarán hechos de materiales reciclables cuidando el medio ambiente y generando recordación de la marca a través de los logos en las tulas y empaques de los productos que podrán ser utilizados cuantas veces quieran.

Las redes sociales y la aplicación se activarán los fines de semana con
impulsadores que regalen productos por vincularse en nuestras páginas y

descargar la aplicación y de esa manera poder dar a conocer nuestros productos y los medios digitales que manejamos.

PROVEEDORES

Los principales proveedores serán Homecenter, Orquídeas, Price Smart y Alkosto.

CLIENTES

Por ser un servicio dirigido a menores de edad los clientes son las familias que quieren brindarles un espacio de esparcimiento, aprendizaje y recreación a sus hijos, sobrinos, nietos, primos, amigos y personas queridas.

SEGMENTOS DE MERCADO A DONDE SE DIRIGE ENTRE PEQUES

Familias (padres, tios, abuelos y primos) con integrantes menos de 13 años

- Región: Bogotá, Colombia y sabana.
- Edad: 26-50
- Género: Femenino y masculino
- Clase Social: Media Alta, Alta Baja y Alta Alta
- Estrato socioeconómico: 4 en adelante
- Estilo de vida: Descomplicados, modernos, intelectuales y divertidos.
- Nivel de ingresos: \$2'000.000 en adelante
- Ocasiones: Cumpleaños, día del niño, vacaciones recreativas, regalos por méritos y fiestas familiares.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

DEBILIDADES

- Pocos recursos económicos para financiar el proyecto
- Los productos y servicios no son para todos los estratos socioeconómicos

- Por ser un producto y servicio nuevo podemos llegar a perder credibilidad
- Los directos implicados en las clases o talleres no son los que toman la decisión de compra
- Retorno lento de la inversión

FORTALEZAS

- Servicio innovador
- Alternativas para todo tipo de población infantil
- Se ofrecen opciones saludables y nutritivas
- Cuidamos el medio ambiente y manejamos materiales reciclables que contribuyan a la responsabilidad social empresarial
- Servicio a domicilio

OPORTUNIDADES

- Crecimiento exponencial
- Alianzas estratégicas
- Participación en proyectos de emprendimiento
- Recordación de marca
- Ampliación de los productos y servicios según necesidades
- Expansión a nivel nacional e internacional

AMENAZAS

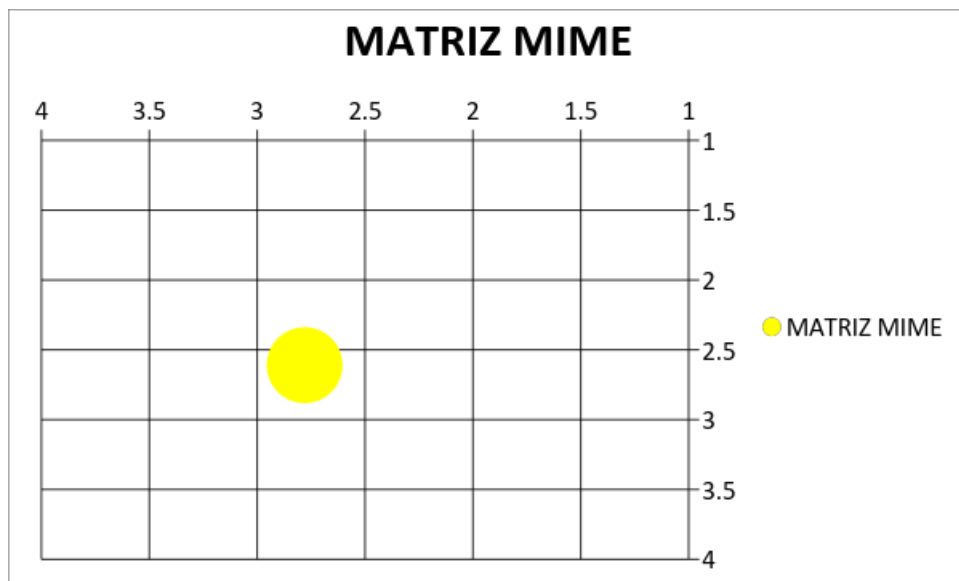
- Seguridad
- Competencia
- Economía cambiante

MATRIZ MIME

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS - MEFE			
OPORTUNIDADES			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Crecimiento exponencial	9%	3	0,27
Alianzas estratégicas	11%	4	0,44
Participación en proyectos de emprendimiento	14%	4	0,56
Recordación de marca	7%	3	0,21
Expansión a nivel nacional e internacional	15%	4	0,60
Ampliación de los productos y servicios según necesidades	9%	3	0,27
AMENAZAS			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Seguridad	8%	2	0,16
Competencia	15%	1	0,15
Economía cambiante	12%	1	0,12
TOTAL	100%		2,78

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS - MEFI			
FORTALEZAS			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Servicio y productos innovadores	12%	4	0,48
Alternativas para todo tipo de población infantil	10%	4	0,4
Se ofrecen opciones saludables y nutritivas	7%	3	0,21
Cuidamos el medio ambiente y manejamos materiales reciclables que contribuyan a la responsabilidad social empresarial	8%	3	0,24
Servicio a domicilio	12%	4	0,48
DEBILIDADES			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Pocos recursos económicos para financiar el proyecto	15%	1	0,15
Los productos y servicios no son para todos los estratos socioeconómicos	11%	2	0,22
Por ser un producto y servicio nuevo podemos llegar a perder credibilidad	10%	2	0,2
Los directos implicados en las clases o talleres no son los que toman la decisión de compra	8%	2	0,16
Retorno lento de la inversión	7%	1	0,07
TOTAL	100%		2,61

MATRIZ MIME		
X	Y	BURBUJA
MEFE	MEFI	
2,78	2,61	2,70



Después del análisis de una matriz DOFA y de las matrices de evaluación de factores que arrojaron una conclusión en la matriz MIME podemos identificar que el proyecto se encuentra en la casilla de RESISTA, donde debemos evaluar todas las variables y determinar de qué manera mitigar riesgos, aumentar las oportunidades y fortalezas del plan de negocios y disminuir las debilidades que atacan el proyecto para que sea viable y confiable a la hora de realizarse, a continuación se evaluarán algunas alternativas para mejorar lo anterior.

✓ Solución de debilidades

- Pocos recursos económicos para financiar el proyecto: Esta debilidad se podrá reforzar gracias a una oportunidad que tiene la línea de negocio que es financiarse a través de convocatorias de los fondos de emprendimiento del país que apoyan proyectos innovadores y/o a estudiantes universitarios. También se contemplaría la posibilidad de hacerlo a través de financiamientos externos a largo plazo.
- Los productos y servicios no son para todos los estratos socioeconómicos: Entre Peques podrá lanzar al mercado soluciones

accesibles a otro segmento de mercado donde el precio disminuya y favorezca otros estratos socioeconómicos.

- Por ser un producto y servicio nuevo podemos llegar a perder credibilidad: La fuerza de ventas jugará un papel importante en este proceso pues una vez se logre que el cliente acceda y contrate el servicio o producto se garantizará confiabilidad y fidelización.
- Los directos implicados en las clases o talleres no son los que toman la decisión de compra: Esta debilidad también se podrá solucionar con la fuerza de ventas y fidelización de los clientes.
- Retorno lento de la inversión: Entre más estrategias se diseñen para que la empresa crezca, incrementarán las ventas y en general la actividad comercial logrando que el retorno de la inversión no sea a largo sino a corto plazo.

✓ Aprovechamiento de fortalezas

- Servicio innovador: Muy pocas empresas se han dedicado a innovar en temas de entretenimiento infantil y eso permite ser únicos en el mercado aumentando así el crecimiento.
- Alternativas para todo tipo de población infantil: La mayoría de personas piensan que un niño por tener algún tipo de discapacidad no puede gozar de actividades innovadoras y divertidas, razón por la cual ése es un plus importante ya que brindará experiencias a toda la población infantil.
- Se ofrecen opciones saludables y nutritivas: En los últimos tiempos el tema de alimentación saludable y balanceada se ha convertido en una tendencia mundial pues para nadie es un secreto que los niños están expuestos a enfermedades por consumo masivo de algunos alimentos, la idea de Entre Peques es poder brindar espacios y experiencias diferentes sin descuidar ese tema tan importante para las familias.
- Cuidamos el medio ambiente y manejamos materiales reciclables que contribuyan a la responsabilidad social empresarial: El cuidado del

medio ambiente es de suma importancia para cualquier empresa que quiera progresar y permanecer en el mercado global, que mejor manera que aprovechar los empaques y utensilios de trabajo para contribuir a esa responsabilidad social.

- Servicio a domicilio: La comodidad siempre va ser un aspecto importante a la hora de contratar cualquier tipo de servicio o la compra de un producto pues no todos los clientes tienen el tiempo y la disposición necesaria para disponer estos espacios como se debe, la empresa brinda soluciones fáciles y rápidas que con seguridad primarán en la escogencia del servicio y/o producto.

✓ Bloqueo de amenazas

- Seguridad: Algunos de los riesgos que podrían correr los empleados en las instalaciones o en el desplazamiento al lugar de la prestación del servicio se podrán mitigar siguiendo algunas recomendaciones y haciendo un correcto entrenamiento para el uso prudente de cada uno de los elementos, al igual que se capacitarán para que estén en condiciones de guiar a su grupo de trabajo hacia los mismos fines.
- Competencia: Se buscará innovar y enfatizar en la ventaja competitiva para que así exista competencia pueda primar Entre Peques por encima de ello.
- Economía cambiante: Este es un factor de difícil bloqueo pero que con algunas precauciones desde el área contable y financiera se podrá disminuir el riesgo de generar pérdidas a corto, mediano o largo plazo.

✓ Aprovechamiento de oportunidades

- Crecimiento exponencial: Al hacer énfasis en los clientes y en la conformidad con los servicios y las compras de los productos se podrá fidelizar a los clientes y así mismo hacer crecer de manera exponencial la empresa.

- Alianzas estratégicas: La actividad comercial junto con un buen equipo de trabajo va permitir realizar alianzas estratégicas que contribuyan también a la expansión y crecimiento de la empresa.
- Participación en proyectos de emprendimiento: Las mejoras constantes en las ideas iniciales del proyecto van a guiar a la empresa para darse a conocer en fondos de emprendimiento.
- Recordación de marca: se hará a través de sus empaques y promoción y publicidad enfocada a los segmentos de mercado definidos.
- Ampliación de los productos y servicios según necesidades: El mercado es cambiante por eso es necesario realizar cambios cuando se vea necesario, ampliar o modificar el brochure traerá beneficios directos.
- Expansión a nivel nacional e internacional: Si la empresa y la marca tienen acogida, se podrá pensar en expandirse a otras ciudades y/o países, por lo pronto se estudiará la evolución y crecimiento para avanzar pudiendo garantizar alternativas seguras.

PLAN DE ACCIÓN

QUÉ	CÓMO	CUÁNDO	QUIEN	\$\$\$
Aplicar a convocatorias de fondos de emprendimiento en el país	Haciendo investigación y preparando documentación necesaria	31/12/2018	Gerencia	\$ 1.000.000,00
Lanzar al mercado una línea económica	A través de cupones y alianzas estratégicas con empresas afines para no incurrir en pérdidas	31/12/2018	Departamento de mercadeo	\$ 1.500.000,00
Aumentar la fuerza de ventas para conseguir más clientes	Capacitar al personal del área de ventas y recursos humanos	31/12/2018	Departamento de ventas y gerencia	\$ 2.000.000,00
Participar en eventos de inclusión social para aumentar la fuerza de los servicios adicionales	Reforzando las labores del área de marketing y relaciones	31/12/2018	Gerencia	\$ 800.000,00
Adquirir productos saludables y conocer su correcto uso	Realizando investigaciones y capacitaciones pertinentes	31/12/2018	Toda la empresa	\$ 500.000,00
Hacer campañas de responsabilidad social empresarial	Propiciando espacios de concientización y cuidado del medio ambiente	31/12/2018	Toda la empresa	\$ 1.200.000,00
Realizar mantenimiento constante a los vehículos de la empresa	Contratando servicios profesionales y especializados en esos temas	31/12/2018	Departamento de compras y contrataciones	\$ 2.000.000,00
Implementación del SG-SST	Contratando servicios profesionales para mejorar la calidad de vida de los trabajadores y mitigar cualquier riesgo existente	31/12/2018	Departamento de recursos humanos	\$ 3.000.000,00
Realizar un lanzamiento de marca	Contratando servicios especializados y realizando publicidad	31/12/2018	Departamento de mercadeo	\$ 5.000.000,00
Asistir a ferias de innovación o de temas afines	Investigando desde el área encargada	31/12/2018	Gerencia	\$ 200.000,00
Realizar un cronograma de actividades mensual y/o semanal	Organizando al equipo de trabajo en juntas que permitan definir responsabilidades, plazos y resultados	31/12/2018	Toda la empresa	\$ 300.000,00

CONCLUSIONES

Después de realizar un estudio detallado de la viabilidad del proyecto se llegó a la conclusión de que el plan de negocios tendría posibilidades de realización y crecimiento si se tienen en cuenta varios aspectos a mejorar y modificar. Es un proyecto innovador y productivo que podría obtener varios resultados a mediano y largo plazo.

El plan constituye buenas ideas, pero se debe ser cuidadosos con la organización y planeación para no incurrir en pérdidas económicas o materiales.

Por último, existen muchas alternativas para que la empresa tenga una visión internacional y se dé a conocer por muchos medios gracias a sus actividades comerciales y creativas.

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.magisterio.com.co/articulo/el-juego-como-estrategia-ludica-de-aprendizaje>

<https://www.guiainfantil.com/blog/671/comida-creativa-y-divertida-para-los-ninos.html>

Bogotá D.C., 22 De septiembre de 2017

Señores
Dirección Académica y Empresarial
UNIEMPRESARIAL
Ciudad

Respetados Señores:

Por medio de la presente hago entrega del trabajo de grado para optar al título de Profesional en Administración de Empresas.

Cordialmente,


Daniela Forero Rincón
C.C. 1.019.090.467 Bogotá

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

Daniela Forero Rincón con C.C. N° 1.019.090.467 de Bogotá, actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado), (presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título Entre Peques – Plan de Negocio, elaborada para efectos de optar por el título (optar por el título) (participar en el seminario o evento), de Profesional en Administración de Empresas (Programa académico).

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2017 del mes Septiembre a los 22 días.

FIRMA

Firma	<u>Daniela Forero Rincón</u>	C.C.	<u>1019090467 Bta.</u>
Firma	<u>_____</u>	C.C.	<u>_____</u>
Firma	<u>_____</u>	C.C.	<u>_____</u>

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TÍTULO COMPLETO			
ENTRE PEQUES – PLAN DE NEGOCIO			
AUTORES			
Apellidos completos		Nombres completos	
FORERO RINCON		DANIELA	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO			
Apellidos completos		Nombres completos	
MARTÍNEZ L.		CESAR CAMILO	
PROGRAMA ACADÉMICO			
Nombre del programa		Tipo de programa (marque con una x)	
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		Pregrado	X
		Especialización	
		Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS	
BOGOTÁ	2017	18	
PALABRAS CLAVES			
Español		Inglés	
PLAN DE NEGOCIO		BUSINESS PLAN	
APRENDIZAJE		LEARNING	
NIÑOS		CHILDREN	
INNOVACIÓN		INNOVATION	
RESUMEN			
(Máximo 250 palabras)			
<p>ENTRE PEQUES ES PLAN DE NEGOCIO INTEGRADO EN UNA PROPUESTA INNOVADORA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA EMPRESA QUE FOMENTE LA RECREACIÓN Y EL APRENDIZAJE A TRAVÉS DE ACTIVIDADES RECREATIVAS PARA CUALQUIER NIÑO DESDE LOS 6 HASTA LOS 13 AÑOS, DEDICADA A LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PRINCIPALMENTE CURSOS Y TALLERES DE ELABORACIÓN DE POSTRES Y PASTELES BALANCEADOS Y NUTRITIVOS A DOMICILIO.</p>			
<p>Daniela Forero Rincon cc. 10190910167 Bta.</p>			